



Pressemitteilung 09-04-2007

## **Wer braucht noch Papier im Computerzeitalter?**

### **Innovative Lösungen der PICA GmbH senken drastisch den Aufwand bei Vertriebsprozessen**

München, September 2007

Kaum ein Mitarbeiter, der unterwegs ist, verzichtet heutzutage auf sein Handy, Laptop oder PDA. Dass die immer schneller werdenden Arbeitsabläufe von den Mitarbeitern eine möglichst rasche Reaktion erfordern, ist bekannt. Am besten Just-in-time und 24 Stunden Rund-um-die-Uhr.

Andererseits gibt es natürlich noch viele Arbeitsbereiche, in denen Papier unvermeidbar ist. Seien es Messen, Orte ohne die Möglichkeit einer Kommunikationsanbindung oder mit besonderen Arbeitsumgebungen (Temperatur, Staub, Erschütterung etc.).

Doch wie erhalte ich die Möglichkeit, die unter Umständen handschriftlichen Daten mit modernen Methoden weiter zu verarbeiten?

Diese Frage lösen die Firmen SRS aus Bensheim zusammen mit dem Systemhaus PICA in München.

Zweifellos ist es sinnvoll, einem Außendienstmitarbeiter die aktuellen Verkaufszahlen und Umsatzstatistiken seiner Kunden auf seinem Laptop zur Verfügung zu stellen. Jedoch ist fraglich, ob dieses auch für einen Servicetechniker zutrifft, welcher bei der Qualitätskontrolle nur seine Prüfpunkte abarbeitet und die ordnungsgemäße Durchführung per Unterschrift bestätigt.

Dieses nur als Beispiel, denn auch in Zukunft wird sich in vielen Bereichen die Arbeit mit Papier nicht sinnvoll durch einen Computer ersetzen lassen.

Doch die Nachteile sind natürlich bekannt. Die gesammelten Daten sollen z. B. in der Warenwirtschaft weiterverarbeitet werden oder ein Datenverlust ist möglich. Alleine die Erstellung und Weiterverarbeitung der Formulare im Druck erfordert besonders in grösseren Unternehmen eine kostenintensive Logistik, da die Formulare ja nicht nur erst dem Anwender bereitgestellt werden, sondern die Ergebnisse danach auch ausgewertet werden müssen.

Doch dieses Thema ist mittlerweile Vergangenheit. Die ursprünglich von Hewlett-Packard entwickelte Lösung FPS (Form Processing Solution) von SRS und PICA bietet die durchgängige Umsetzung aller papiergetriebenen Prozesse in digitaler Form. Und dieses nahezu in Echtzeit.

Namhafte Unternehmen wie Eurocopter oder das Fraunhofer-Institut haben bereits erkannt, dass sich damit je nach Anwendung eine Beschleunigung der Arbeitsabläufe bis hin zu mehreren Tagen erreichen lässt. Gerade auch bei Vertriebsunternehmen lässt sich das auch einfach in Euro bemessen, wenn statt Übermittlung der Aufträge per Fax oder Brief sich diese sofort nach Abschluss in der Zentrale befinden. Abgesehen von einer höheren Kundenzufriedenheit auf Grund verbesserter Lieferzeiten kann der Liquiditätsvorteil durch die schnellere Beschaffung und Fakturierung mehrere Tage betragen.

Dieses trifft ebenso auf einen grossen Büromaschinenhersteller zu, welcher in Vergangenheit die Messekontakte erst in tagelanger Nacharbeit auswerten und weiterbearbeiten konnte. Durch den Einsatz der Pen&Paper Lösung steht eine komplette Kundenstatistik bereits 30 Minuten nach Messeschluss zur Verfügung und der Prospektversand erfolgt fast vollautomatisch am nächsten Arbeitstag durch die sofortige Datenübermittlung an die Zentrale.

Um welche Prozesse es bei den Kunden konkret auch immer geht - der Aufwand für die Bearbeitung jedes handgeschriebenen Formulars sinkt um bis zu 80 Prozent.

Die Forms Processing Solution basiert auf einem einfachen Grundprinzip: die Anwender arbeiten weiter mit Kugelschreiber und Papierformularen, die jedoch besondere Eigenschaften haben. Der Kugelschreiber (Digital Pen) schreibt sichtbar wie ein herkömmlicher Kugelschreiber und übermittelt die Daten zum Beispiel via Bluetooth oder USB an die zentrale Datenverarbeitung, etwa an ein SAP-System.

Möglich wird das, weil der Stift auf einem fein gerasterten Papierformular schreibt. Das Raster funktioniert dabei wie eine Art Fingerabdruck: jedes Formular existiert nur ein einziges Mal und kann einem Vorgang eindeutig zugeordnet werden. Die FPS-Lösung baut also eine Brücke zwischen der traditionellen Welt der Papierformulare und der digitalen Welt. Das ist eine Revolution. Die Kunden können davon profitieren.

Unterstützt wird die PICA GmbH durch Vertriebsdienstleistungen der Inline Sales GmbH. Konkret hilft die Inline Sales mit Ressourcen im Inhouse-Vertrieb. Ziel ist die Generierung von Leads und Aussendienstterminen, um bei den Mittelstands- und Grosskunden vor Ort die Produkte und Dienstleistungen präsentieren zu können. Für PICA steht dabei die Neukundengewinnung maßgeblich im Vordergrund. Die PICA GmbH kann durch den Einsatz von Vertriebsoutsourcing dediziert spezielle Vertriebsaktionen, die Einführung neuer Produkte und Lösungen flexibel und zeitnah planen und umsetzen, ohne Vertriebsressourcen teuer und dauerhaft binden zu müssen.



### Über PICA

Die PICA GmbH mit Sitz in Martinsried bei München bietet seit 20 Jahren hochinnovative IT-Dienstleistungen und IT-Lösungen an. Als professionelles und herstellerunabhängiges Dienstleistungsunternehmen mit mehr als 70 Mitarbeitern sorgt PICA für einen effizienten PC-Einsatz, optimale IT-Infrastrukturen und eine reibungslos funktionierende IT-Organisation. Seit über 10 Jahren stellt die PICA GmbH leistungsfähige, sichere und robuste Mobile Business Lösungen auf Tablet-PC's, PDA's und Smartphones zur Verfügung. Das Mobility Team der PICA GmbH ist spezialisiert auf die Entwicklung robuster und funktionaler mobiler Business Anwendungen und gehört seit über 11 Jahren zu den führenden Systemintegratoren für Mobile Lösungen in Europa.

### Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Grünwald bei München ist ein Unternehmen der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris und Miami. Vertriebsbüros bestehen in Wien, Zürich & Shenzhen.

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Vertriebs-Outsourcing, Interims-Management und Marketing Services.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX Services, Samsung, EDS, Laser 2000 und viele andere.

Kontakt PICA GmbH:  
Frau Leoni Haupka  
Fraunhoferstrasse 22  
82152 Martinsried  
Tel.: +49-89-89525-197  
Fax: +49-89-89525-123  
E-Mail: [leoni.haupka@pica.de](mailto:leoni.haupka@pica.de)  
<http://www.pica.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:  
Presseabteilung  
Mühlweg 2 a  
82054 Sauerlach  
Tel: +49-8104-88995-80  
Fax: +49-8104-88995-81  
Email: [presse@inline-sales.com](mailto:presse@inline-sales.com)  
<http://www.inline-sales.com>